



ONLINE-TRAINING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE
Wie Sie die Führung von Mitarbeitern heute und morgen erfolgreich meistern.

Herzlich Willkommen!

**Rhetorische Stilmittel, faire/unfaire Dialektik, die Kunst des Fragens,
die Einwandbehandlung und das echte Zuhören**

Modul 4 - Video 6

Was lernen Sie in diesem Video?

- Welche **rhetorischen Stilmittel** gibt es, um eine Rede oder Präsentation anschaulicher, interessanter und damit insgesamt erfolgreicher zu machen?
- Was ist **Dialektik** - und welche **fairen** und **unfairen** Methoden gibt es?
- Welche Kraft liegt zur Erreichung der eigenen Ziele in der Technik des Fragestellers?
- Warum ist das **Stellen von Fragen** die **Königsdiziplin der Dialektik**?
- Mit welchen Methoden kann man **Einwände** aus der Zuhörerschaft behandeln?
- Welche **Vorteile** können im **echten Zuhören und Verstehen** liegen?

Power-Tool 4:

Check-Liste Rhetorische Stilmittel

Rhetorische Stil- und Hilfsmittel

- Wiederholungen
- Zitate & Sprichwörter
- Bilder/Videos
- Appelle
- Vergleiche
- Pausen/Verstummen
- Überraschung (z.B. auch mit einer Falschaussage).
- Steigerung.
- Rhetorische Frage.
- Denkanreize.
- Anrede.

Power-Tool 5-9:

Dialektik

Was ist Dialektik?

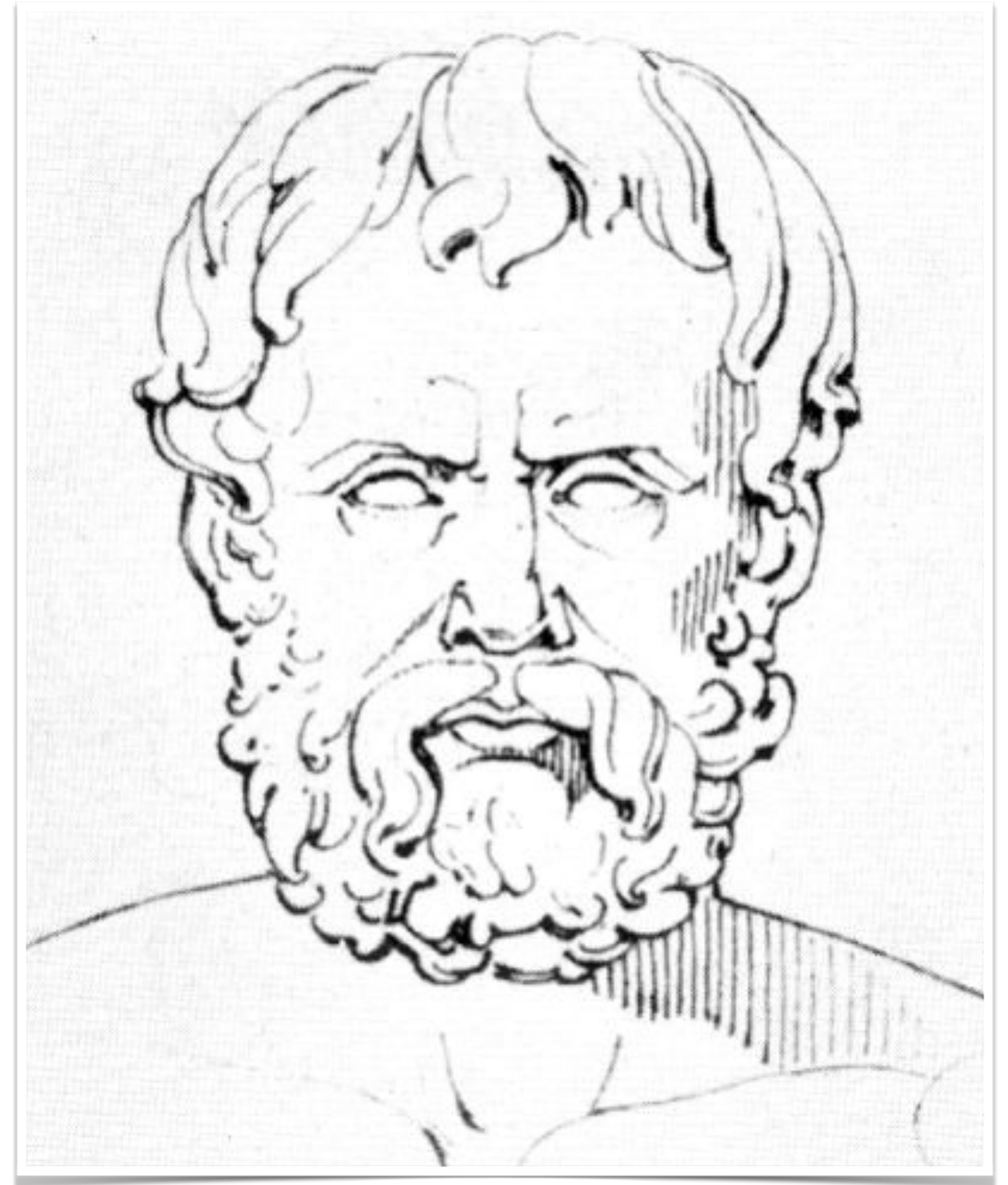
- ... ist die Kunst zu überzeugen.
- ... ist die Kunst der geschickten Verhandlungsführung.
- Notwendige Grundkenntnisse: Rhetorik (Kunst zu reden), Logik, Psychologie, Körpersprache, Ziel-orientierung.

Welche Formen der Dialektik gibt es?

- Faire Dialektik
- Unfaire Dialektik
- Fragetechnik
- Einwandbehandlung
- Aktives Zuhören.

Power-Tool 5:

Faire Dialektik



Grundsätze der fairen Dialektik:

- Seien Sie Sie selbst!
- Seien Sie selbst überzeugt von Ihren Aussagen.
- Blickkontakt
- Passende Kleidung
- Ruhe bewahren! (nicht provozieren lassen/ nicht in die Enge treiben lassen!)
- Gewinne nicht die Schlacht, sondern den Krieg.

Eine Auswahl der **Methoden** der fairen Dialektik (1/3):

- Wohlwollen gewinnen und Gefühle des Gegenübers ansprechen.
- Verdienste anderer anerkennen/ persönliche Bemühungen des Gegenübers würdigen
- Das Gemeinsame betonen.
- Welche Vorteile entstehen für das Gegenüber?
- Fragen als kurze Feedbackschleifen einbauen: „Meinen Sie nicht?“ „Glauben Sie nicht auch, dass...?“
- Stellen Sie keine allgemeinen Behauptungen, die leicht angreifbar sind.

Eine Auswahl der **Methoden** der fairen Dialektik (2/3):

- Sprechen Sie die Sinne an: Augen, Ohren, Haptik.
- Am Anfang das zweitstärkste Argument, am Ende das stärkste.
- Bei schwachen Gegnern Hilfsbereitschaft signalisieren.
- Sprechen Sie so, als müsste Sie ein Zwölfjähriger verstehen.
- Experten hinzuziehen anstatt zu versuchen, Details halbherzig zu verargumentieren.
- Zwingen Sie Ihren Gesprächspartner, seine Begriffe zu definieren. Einmal zur Vermeidung von Missverständnissen, zur Gewinnung von Zeit und ggf. auch zur Verwirrung des Gegenübers.

Eine Auswahl der **Methoden** der fairen Dialektik (3/3):

- Einwand Theorie und Praxis.
- Die 2-Seiten-Perspektive.
- Die „Ja, aber...“-Methode.
- Argumente des Gesprächspartners bekannt? Nehmen Sie diese vorweg. (Bsp: 8 Mile).
- Brechen Sie nie das Gespräch/ die Diskussion ab. Seien Sie an einem win-win interessiert.
- Beweisen Sie Ihre Beispiele. Lassen Sie sich die Beispiele beweisen.



Power-Tool 6:

Unfaire Dialektik

Grundsätze der unfairen Dialektik

- Die Methoden der unfairen Dialektik sind abzulehnen!
- Man sollte diese Methoden aber kennen, um ihnen begegnen und sie entlarven zu können.



Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (1/7):

- Persönliche statt sachliche Argumente.
- Mögliche Antworten:
 - „Das war ein unfairer Angriff. Sind Sie an einer Lösung überhaupt interessiert?“
 - „Glauben Sie, dass das jetzt zu einer möglichen Lösung beiträgt?“

Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (2/7):

- Der Gesprächspartner zitiert absichtlich falsch und will Sie bloßstellen;
- Mögliche Antworten:
 - „Sachlich ist das falsch. Bitte nennen Sie mir die genaue Quelle dieses Zitats. Dann kontaktiere ich den Autor.“
 - „Dieses Zitat ist so nicht korrekt. Und es ist nicht dienlich. Lassen Sie uns bitte beim Thema bleiben und fair miteinander diskutieren.“

Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (3/7):

- Der Laie: „Das verstehe ich nicht. Können Sie mir das noch einmal erklären?“
 - **Achtung:** Wenn es ernst gemeint ist, dann ist es keine Methode der unfairen Dialektik, sondern eine berechtigte Frage!
- Wenn es aber nur dazu dienen soll, Sie aus dem Konzept zu bringen und dumm dastehen zu lassen, dann gibt es folgende Optionen als Antworten:
 - „Sprechen Sie mich gerne in der Pause darauf an. So können wir hier weiterkommen.“
 - „In meinen nachfolgenden Äußerungen werde ich noch einmal darauf eingehen.“
 - „Dass Sie nichts hören, liegt an mir. Dass Sie nichts verstehen, liegt an Ihnen.“
 - „Blamieren Sie doch nicht Ihre Eltern.“

Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (4/7):

- Verschleierung: „Fassen Sie das jetzt nicht als Kritik an Ihrer Person auf, aber...“
- Mögliche Antworten:
 - „Ich bin Ihnen dankbar für diese Stellungnahme. Jedoch...“
 - „Ich bin enttäuscht über Ihre Äußerung.“
 - „Sachlich ist Ihre Äußerung leider nicht. Jedoch helfe ich Ihnen gerne bei der Aufklärung:...“

Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (5/7):

- Fragen-Folge: Viele Fragen mit Vorwurfscharakter hintereinander.
- Mögliche Antworten:
 - „Geht es Ihnen um Lösungen oder um Vorwürfe?“
 - „Darf ich Ihnen die Fragen im Einzelnen beantworten?“
 - „Das verstehe ich nicht? Wie kommen Sie zu...?“
 - „Warum wagen gerade Sie es, mir diese Fragen zu stellen?“

Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (6/7):

- Unterbrechungs-Trommelfeuer:
 - Mögliche Einwürfe und Ihre Antworten:
 - Einwurf: „Wo haben Sie das aufgeschnappt?“ Ihr Antwort: „Im Gegensatz zu Ihnen schnappe ich nichts auf, sondern recherchiere gründliche.“
 - Einwurf: „Sie wiederholen sich.“ Ihr Antwort: „Man kann dieses Argument nicht oft genug wiederholen. Zumindest nicht für Sie.“
 - Nach mehrmaligen Einwürfen Ihre Antwort: „Entsprechen ständige Unterbrechungen unseren Spielregeln? Oder wollen Sie nur den Vortrag stören?“

Eine Auswahl der **Methoden** der unfairen Dialektik (7/7):

- Großzügigkeits- und Genauigkeits-Taktik
 - Einwurf 1: „Man muss doch an das große Ganze denken!“
 - Antwort 1: „Auch ein Mosaik setzt sich aus vielen kleinen Steinen zusammen.“ Oder: „Lieber kleinkariert als gar kein Format.“
 - Einwurf 2: „Sie haben sich nicht mit den Details beschäftigt.“
 - Antwort 2: „Die Details habe ich im Einzelnen geprüft. An dieser Stelle trage ich Ihnen die wichtigsten Punkte vor.“

Power-Tool 7:

**Fragetechnik
Die Königsdisziplin
der Dialektik**



Grundsätze der Fragetechnik

- Besserer Verhandlungserfolg durch folgende Formel: weniger belehren, weniger behaupten, mehr fragen!
- **Wer fragt, der führt.**

Vorteile der Fragetechnik:

- Das Gegenüber unterstellt uns Interesse an ihm/ seinem Thema.
- Schafft Vertrauen, baut Mauern ab.
- Hilft, das Gegenüber besser einzuschätzen.
- Erleichtert es, Gegenargumente zu erkennen und die Diskussion zu lenken.
- Verschafft Zeit, um Gedanken zu sortieren und zu formulieren

Arten der Fragen (1/4):

- **Begründungsfrage:** „Aus welchen Gründen...?“ statt „Warum?“
- Die **Informationsfrage:** Sammeln Sie Informationen (knapp formuliert)!
- Die **Alternativfrage:** Schokolade oder Obst?

Arten der Fragen (2/4):

- Die **Suggestiv-Frage**: Sie sind doch nicht etwa für Fracking?
- Die **Fangfrage**: „Haben Sie einen Parkplatz gefunden?“ (um herauszufinden, ob der Bewerber tatsächlich einen Führerschein besitzt)
- Die **rhetoische Frage** verlangt nach keiner Antwort. Beispiel: „Wer kann bei dieser erdrückenden Beweislast da noch etwas anderes denken?“

Arten der Fragen (3/4):

- Die Varianten der **Gegenfrage**
 - Unschuldsmethode: „Was genau meinen Sie damit?“ „Wie kommen Sie darauf?“
 - Informationsmethode: „Womit vergleichen Sie diesen Preis?“ oder „Warum interessiert Sie das?“
 - Rückgabemethode: „Warum befinden sich Ihre Preise denn im gehobenen Preissegment?“
 - Definitionsmethode: „Was verstehen Sie unter „zu teuer“?“
 - Hörfehlermethode: „Können Sie die Frage noch einmal wiederholen?“
 - Alternativmethode: „Meinen Sie damit Freitag Abend oder Montag Morgen?“
 - Humor-Methode: „Können Sie mich nichts Leichteres fragen?“
 - Rückstellungs-Methode: „Können wir die Frage einen Augenblick zurückstellen?“

Arten der Fragen (4/4):

- Die **motivierende Frage**: „Was sagen Sie als Fachmann dazu?“
- Die **Schock- und Angriffsfrage**: „Wollen Sie oder können Sie mir keine Antwort geben?“ „Sind Sie von Ihrer Äußerung wirklich überzeugt?“
- Die **Kontroll- und Bestätigungsfrage**: „Stimmen Sie mir zu?“ „Haben Sie noch Fragen?“
- Die **sokratische Frage** (Ja-Set): 5 geschlossene Fragen, die man mit „Ja.“ beantworten muss. So fällt das sechste „Ja.“ viel leichter.

Power-Tool 8:

Einwandbehandlung

Grundsätze der Einwandbehandlung

- Ruhe bewahren! Achtung Mimik!
- Ausreden lassen.
- Was steckt hinter dem Einwand?
- Knapp und präzise Antworten.

Arten der Einwandbehandlung (1/3):

- Die **Rückfrage-Methode**: „Wie meinen Sie das?“, „Womit vergleichen Sie den Preis?“
- Die **„Ja, aber...“-Methode**: „Gewiss, allerdings...“; Dieses Argument ist sehr gut, jedoch haben sie dabei nicht bedacht, dass...“
- Die **„Nachteil-Vorteil“-Methode**: Bei objektiv richtigen Einwänden diese daraus entstehenden Nachteile zugeben. Im gleichem Zuge jedoch die daraus erwachsenden Vorteile nennen.

Arten der Einwandbehandlung (2/3):

- Die **Vorwegnahme-Methode**: „Sie könnten nun meinen, dass...“; „Sie scheinen an diesen Fakten zu zweifeln, jedoch...“
- Die **Eisbrecher-Methode**: „Können Sie mal von etwas andrem schweigen?“
- Die **rhetorische Frage**: „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, dann meinen Sie...“
- Die **Divisions- oder Multiplikations-Methode**: „Die Maschine kostet Sie am Tag nur...“

Arten der Einwandbehandlung (3/3):

- Die **Umkehrungs-Methode**: „Das wäre richtig, wenn...“; „Gerade weil das so ist, haben wir hier einen Vorteil.“
- Die **Öffnungs-Methode**: „Kann ich Ihr Schweigen als Zustimmung deuten?“
- Die **Ablenk-Methode**: „Andererseits können Sie von folgender Überlegung ausgehen...“
- Die **Offenbarungs-Methode**: „Unter welchen Umständen/Bedingungen wären Sie bereit...“; „Was kann ich tun, um Sie zu überzeugen?“

Power-Tool 9:

Zuhören



Grundsätze des Aktiven Zuhörens

- „Gott gebe mir die Fähigkeit, einmal den Mund zu halten!“ Autor unbekannt.
- Zuhören = Chance zur Informationsgewinnung = bessere Argumentationschance

Aktives Zuhören vor dem Vortrag

- Was will ich mit dem Vortrag erreichen?
- Wo liegen die Schwachstellen in meiner Argumentation? Wie entkräfte ich diese?

Aktives Zuhören während des Vortrages

- Was will ein Redner mit seiner (Zwischen-) Frage?
- Lasse ich mich ablenken?
- Schreibe ich mit?
- Schreibe ich übersichtlich?
- Beteilige ich mich an der nachfolgenden Diskussion?

Aktives Zuhören nach dem Vortrag

- Überarbeite ich meine Stichworte kurz nach dem Vortrag?
- Was habe ich dialektisch gelernt aus dieser Diskussion?

Zusammenfassung des Videos

- Für Ihre Rede/Präsentation Sie kennen jetzt...
 - und die vielfältigen rhetorischen Stilmittel.
 - die Methoden der fairen Dialektik, mit denen Sie Ihre Präsentation/Rede auf ein neues Niveau heben können.
 - und die Methoden der unfairen Dialektik, die Sie aktiv selbst zwar nicht anwenden, aber erkennen und damit entschärfen können.
- Sie wissen jetzt, welche Macht in der Frage liegen kann - und wie man diese anwendet.
- Sie haben Möglichkeiten der Einwandbehandlung kennengelernt, um souverän mit Einwänden umgehen zu können - und echte Einwände von politischen Spielchen zu unterscheiden.
- Sie haben gelernt, warum das aktive Zuhören und das Verstehen wollen sehr mächtige Waffen auf dem Weg zu Ihren Zielen sind.

Nachlese des Moduls

- Einleitung: Einstellung zum Reden und Präsentieren vor Menschen
- Werkzeuge der Präsentation
- Lampenfieber im Griff
- Körpersprache
- Der Weg zum Kurzvortrag
- Rhetorik, Dialektik, Einwandbehandlung, Zuhören

Notiz-Text zum Kopieren